



北京联合大学

BEIJING UNION UNIVERSITY

金融与会计专业



杨 宜 主编

QIUSHI YU DUXING

**求实与笃行**

——学生实践活动优秀作品集

XUESHENG SHIJIAN HUODONG YOUXIU ZUOPINJI



北京邮电大学出版社  
[www.buptpress.com](http://www.buptpress.com)

# 求实与笃行

——学生实践活动优秀作品集

杨 宜 主编



北京邮电大学出版社  
[www. buptpress. com](http://www.buptpress.com)

## 内 容 简 介

本集收录了北京联合大学金融和会计专业学生的 20 篇认知实践、专业实践和社会实践报告。学生们用翔实的资料、质朴的文字记录了他们求实笃行、知行合一的坚实脚印,勾画了近年来北京联合大学实践教学的清晰脉络,蕴藏着各位师生力学尚行的实践精神。

### 图书在版编目(CIP)数据

求实与笃行:学生实践活动优秀作品集 / 杨宜主编. -- 北京:北京邮电大学出版社, 2015.9

ISBN 978-7-5635-4038-9

I. ①求… II. ①杨… III. ①社会实践—调查报告—高等学校 IV. ①G642.45

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 138102 号

---

书 名: 求实与笃行——学生实践活动优秀作品集

著作责任者: 杨 宜 主编

责任编辑: 徐振华 孙宏颖

出版发行: 北京邮电大学出版社

社 址: 北京市海淀区西土城路 10 号(邮编:100876)

发 行 部: 电话: 010-62282185 传真: 010-62283578

E-mail: publish@bupt.edu.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京九州迅驰传媒文化有限公司

开 本: 787 mm×1 092 mm 1/16

印 张: 15

字 数: 382 千字

版 次: 2015 年 9 月第 1 版 2015 年 9 月第 1 次印刷

---

ISBN 978-7-5635-4038-9

定 价: 35.00 元

• 如有印装质量问题,请与北京邮电大学出版社发行部联系 •



# 编 委 会

---

编委会主任：杨 宜

编委会成员(按姓氏笔画为序)

田寰宇 杨泽云 李雅宁 张 峰 陈 岩  
林妍梅 符亚明 傅巧灵 韩 莉 程 翔

# 前言

实践出真知。古往今来凡成大事者,无不经过社会实践的历练和艰苦环境的考验。物有甘苦,尝之者识;道有夷险,履之者知。

“读万卷书”和“行万里路”,是人生不可或缺的两个重要组成部分。“读万卷书”,是知识学问的博览;“行万里路”,是实践经验的积累。纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。只有把二者紧密结合起来,知识才能化为力量,书本才能变成财富。

本集收录了 20 篇学生的认知实践、专业实践和社会实践的报告,它用翔实的资料、质朴的文字,记录了我校金融、会计专业的学生求实笃行、知行合一的坚实脚印,勾画了近年来实践工作的清晰脉络。这里的足迹虽然默默无闻,但却蕴藏着各位师生力学尚行的实践;这里的文字虽然平淡无奇,但却浓缩着多少格物致知的沉思。莫说水馨平淡,其香,隽永清丽,唯品能知。

世上的路千万条,只有一条路不能选择,那就是放弃的路;只有一条路不能拒绝,那就是成长的路。

# 目录

## 北京联合大学金融与会计专业 学生实践活动优秀作品集

### 慎思敏行——认知实践篇

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 我在生命,感悟生命<br>——生命人寿保险公司实践报告 .....   | 3  |
| 焦梦屿                                 |    |
| 西行漫记<br>——山西平遥之行实践报告 .....          | 9  |
| 王尼                                  |    |
| 未来在自己手中<br>——江苏昆山之行实践报告 .....       | 13 |
| 莎莎                                  |    |
| 开拓之旅<br>——香港游学实践报告 .....            | 16 |
| 任萌雪                                 |    |
| 香港——国际金融中心之美<br>——赴香港浸会大学实践报告 ..... | 22 |
| 郭超洁                                 |    |

### 格物致知——专业实践篇

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| 关于山西票号兴衰的调查分析 .....                        | 31 |
| 张静雯、蔡诗龙、戴洪亮                                |    |
| 基于 SWOT 分析的我国商业银行碳金融业务调研 .....             | 38 |
| 吴 优 文思冰                                    |    |
| 关于湖南省农户信贷需求的调查分析<br>——以长沙、娄底、湘乡、永州为例 ..... | 45 |
| 刘 璐 谭潇阳 周沁方 周兵燕 周世美                        |    |
| 西部居民消费信贷态度的调查分析 .....                      | 63 |
| 徐俊婷                                        |    |

|                                  |     |
|----------------------------------|-----|
| 北京市朝阳区甜水园图书市场中小商户贷款需求的调查分析 ..... | 71  |
| 王 媛 于 森 毛沈森                      |     |
| 北京地区大学生金融服务产品供求状况的调查分析 .....     | 85  |
| 王 博 张 蔚 魏 巍 赵亚枫                  |     |
| “建行学生惠”服务营销策划 .....              | 113 |
| 马 瀛 田 琦 滑建霞                      |     |
| 中银淘宝校园卡营销策划 .....                | 136 |
| 赵 威 高 阳 孙宇翔                      |     |

## 知行合一——社会实践篇

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 对于农村社会保障体系现状的研究 .....       | 155 |
| ——以河北省保定唐县 4 个村镇为例的调查报告     |     |
| 解秀涛 黄清莲 苏永政 张清瑶 刘高贵 钟思成     |     |
| 凤凰一票制对当地家庭旅馆的影响 .....       | 164 |
| ——湖南凤凰实践调查报告                |     |
| 谭伊雪 陈 星 邓晓燕 莫燕艳 肖婧嫣         |     |
| 网络团购的现状与未来 .....            | 176 |
| ——网络团购调查报告 .....            |     |
| 李博文、殷含玉、高靖雯                 |     |
| “开心农场”进小区 .....             | 189 |
| ——田园小区可建性调查报告 .....         |     |
| 李 阳 闻 琼 高玉苗 李锦譔 铁宇豪 王劲邦 荣文君 |     |
| “三位一体”的绿色舌尖消费 .....         | 200 |
| ——北京市餐饮业节能减排情况调查报告 .....    |     |
| 许天骄 罗龙林 华国栋 傅智莉             |     |
| 拓宽产业发展,推广企业品牌 .....         | 209 |
| ——北郎中企业营销方案 .....           |     |
| 陈清华 李玉晴 周春梅 向元媛 张 漪         |     |
| 北郎中绿色农产品体验营销方案 .....        | 222 |
| 李昊匡 乔立志 汪晶 游蜜 赵浦珍           |     |

# 慎思敏行——认知实践篇









# 我在生命,感悟生命

## ——生命人寿保险公司实践报告

管理学院 2008 级 金融学专业 焦梦屿



### 一、实践单位简介

生命人寿保险股份有限公司是一家全国性的专业寿险公司,成立于 2002 年 3 月 4 日,总部现位于深圳。股东由深圳市国利投资发展有限公司、首钢总公司、大连实德集团有限公司、东京海上日动火灾保险株式会社等国内外资金雄厚的企业构成。公司现注册资本 66.71 亿元,是国内资本实力最强的寿险公司之一。

公司遵从“爱心、服务、创新、价值”的经营理念,秉持“内诚于心,外信于行”的核心价值观,不断倡导求新、求变、求发展。

目前,公司总资产已近 500 亿元,逐步确立了中国加入世界贸易组织后新兴寿险公司领军企业的地位。

### 二、实践方式

考取保险代理人资格证书,进入公司从事外勤工作。即接受公司的培训,出去跑业务,给公司带来业绩,领取自己应得的佣金。



### 三、心得体会——我在生命,感悟生命

#### (一) 走进生命

2011 年 7 月 1 日的上午,我来到了生命人寿保险股份有限公司,进行第一次面试,作为大三保险专业的学生,我非常珍惜这次能够在保险公司锻炼自己的机会。这是一个真正锻炼自己的机会,在这里没有学校的庇护,没有老师的指导,没有同学和朋友的支持与帮助,所有的困难都要自己去面对。走进工作岗位的第一要任就是面试,因为给面试官一个良好的第一印象对以后的工作是非常重要的。另外在来公司之前,就已经听到很多闲言碎语,说很多公司对联

大的学生不是很满意,甚至有的公司不招收联大的学生,这无疑又给我增添了压力,所以此次面试的额外意义就是改变某些公司对联大学子的不公平态度。

很幸运的是,当面试官听到我是保险专业的大学生之后,表现得格外惊喜:“真是个难得的人才。”也就没有在意我是哪个学校的,并且向我说明了在保险这个行业最缺乏专业的人才这一现状。也许就是凭着保险专业的名号走进了这家公司——生命人寿保险股份有限公司。这次面试让我深刻地领悟了老师所说的“保险公司不缺人,缺的是人才”这句话。也许我也只是人,谈不上人才,但是我希望在生命人寿保险股份有限公司实习的这两个月里,能让我向人才靠得近些,再近些。

面试通过之后,必须考取保险代理人资格证才能上岗,很快就进入到了岗前代资考的培训,作为保险专业的大学生,我很有优势,很多其他人难以理解的理论和问题,对我来说轻车熟路,骄傲的势头有点飘飘然,幸好培训老师及时发现,在午休的时候和我单独谈话,表情很严肃地说:“凭借你大学生的身份,你能得到多久的掌声?”我思索着却不知道如何应答,培训老师的态度好转:“和朋友一起分享你的智慧吧,一滴水如果不融入大海,太阳一出来就会被蒸发掉。”

简单的两句话让我懂得,只要心中有爱,朋友一直都在。后来我跟那些叔叔阿姨辈分的同学们一起学习,我给他们讲解考题,他们跟我讲人生阅历,让我懂得很多道理,同时也成长了很多。经过一个星期的共同努力,我们那班取得了18个考生通过17个的好成绩,我以代资考第一名的成绩进入公司。真正的磨炼才刚刚开始,小树将在这里学会成长。

## (二) 生命的觉醒

培训,对于我这样羽翼未丰的“社会分子”来说,应该是公司给我的最好福利,刚办理完入司手续就进入了为期15天的岗前培训——新兵训练营。这个训练营比代资考的培训班多了很多朋友,大概100人。大家同在一个训练营,第一个任务自然是相互认识,老师让我们自由活动,之后比比看谁认识的人最多,谁被认识的人最多。开始的时候大家还不太好意思,在老师的带动下,还有一些积极分子的鼓动下,大家很快就像朋友一样热情地交谈,相拥在一起了。看看职场里亲如一家的我们。



新兵训练营



我们亲如一家

我们每一个人的脸上都洋溢着灿烂的笑容,大家的心情非常愉悦,对待身边的同学也是极其热情且友好的。开始的时候,我以为培训是很辛苦的,也许跟军训似的,当我真的亲身经历之后才懂得,保险公司的培训是完全免费的,而且培训的重点是人,是怎样认识人,是怎样让别人认识你。在这个社会上要求得发展必须有人脉,而人脉不是与生俱来的,建立人脉,培养人



脉的能力也不是天生就会的,这些都需要在公司里学习,在老师的指导和培养下,亲自去体验,去实践才能真正领会道理和掌握能力。

培训的前两天我们一直都在相互熟悉,相互了解,大家的感情与日俱增。在这个训练营里,没有性别的区别,没有年龄的差距,也没有地域上的距离,每个人都是兄弟,是姐妹,是朋友,在这么一个良好的环境下学习和培训是一件非常愉快的事情。既然是培训,既然是训练营,必然离不开残酷的比拼和竞争,我们很快就被分成了3个连,每个连各自为战友,同属于一个营。群龙不能无首,有队伍就要有领导,有了连和营,连长和营长自然应运而生。接下来,我们每个竞选连长、指导员、营长的人员都上前进行就职演讲。经过自己的努力和公平的选举之后,我有幸成为三连的连长,负责三连的战友素质培训和每月业绩的提升工作。

现在我是连长了,要带着自己的队伍,自己的战友去打仗了,这是一场为期2个月甚至更长久的没有硝烟的战争,这是一场没有血肉拼杀的战争,但是每一位战友都是斗志昂扬,饱满的激情洋溢在18岁到55岁的战士之间,我们的“男兵”英勇善战,我们的“女兵”巾帼不让须眉,我们的“壮兵”精明机敏,我们的“老兵”老当益壮。既然有队伍,既然是战场,就要有自己的口号和共同奋斗的目标,队伍“整编”之后,我们开始设计三连的口号和三连的首月目标,再次体现了合作的精神与团队的力量。



竞选连长就职演讲的情景



新兵训练营的职位分配情况

### (三) 生命的成长

“战鼓擂擂,斗志昂扬”,虽然是在培训期间,虽然是在新兵营,但是我来到生命人寿保险公司的目的就是要锻炼自己,仅仅搞一些内务设计怎么能磨炼自己呢?怎么能真正地掌握保险公司需要人才的真正含义呢?每一个公司想要发展,最重要的就是资金的支持和周转,所以业绩对于保险公司来说是非常重要的,也是最基础的,经过一个星期的整编工作,我们开始进入“业绩争霸赛”中,作为一名保险营销咨询顾问,如果不能销售出保单,又怎么能说是一个称职的营销顾问呢?更何况,我是三连的连长,要带领自己的战友在业绩上打败一连和二连的队伍。

每个连队的人都非常积极,而且差距也并不是很大,一人开单,多人紧随其后。虽然我不是业绩最高的也不是件数最多的,但是在104人的营队里我也是属于率先开单的人员,而且在三连里是最年轻的开单人员,此成就给了三连战友极大的鼓舞和动力。

在此有一些小小的感悟,都说销售靠的是人脉,但是我想说的是销售真正靠的是你的专业水平和足以让人信任的责任感。我在第一个月里签下来的两个合同都是“吉祥三宝”,一个是



我大一做雅芳代理时认识的一位王阿姨给她儿子签订的,为什么我会第一个去找王阿姨介绍“吉祥三宝”呢?印象,这就回到我开始所说的良好的第一印象对事后的合作非常重要,大一的时候王阿姨是我的销售经理,我是她的校园代理,因为帮她完成了两个月的销售任务,所以王阿姨对我的销售能力非常认可,对于销售“吉祥三宝”没有经验的我来说,首先要去找一个认为我有经验的人去谈判了,这样对于成功有一种隐形的力量在支持着我。

另一个是我的舅妈给她自己签订的。大家都说卖保险先从家人“下手”,但是我想说卖保险要先给亲人一份保障,这是我的责任。生、老、病、死是每个人都要面对的,而且是不可避免的,所以我们有责任在亲人面临这份风险之前给他们一个保护伞,让暴风雨来临时不会给他们带来不可挽回的损失,让亲人们在风险过后有一个回天的力量和支持,出于对亲人的责任我去找了舅妈,在与舅妈谈判的过程中,我一改往日的撒娇形象,很专业、很认真地给舅妈讲解这份保单对她的重要性,以及舅妈对于这份保障的需求。也许是舅妈真的认可了这份保单,也许是出于对我成长的肯定,总之这次也是一个成功的经历。



团队设计



业绩排行榜

成功绝对不是一次的努力,而是日积月累的坚持和永不懈怠的奋斗,因为合作是相互信任的,要做一个值得信任的人,靠初次见面或是一次交谈是很难做到的。要从表至里都给对方一种安全感,这样你的客户才会放心地与你合作,因为相信你这个人,才相信你的公司,所以当我们的不成功的时候,不要去埋怨任何客观因素,客观的弊端是存在的,但是客观毕竟是客观,成功的主要因素还是在自己。无论我们做什么事情,不要以利益为向导,在现在这个信息科技发达的社会里,没有绝对的赢家,只有双赢。所以在给客户设计保单的时候,不要想着客户交多少保费,你能挣多少佣金,这样的成功概率实在太低了,而且靠自己专业知识去蒙蔽了客户对合同的理解,这样赢的也不光彩。做任何事情都要本着对对方负责的原则,对客户负责就是对自己的工作负责,也是对自己负责,不要因为一次交易毁了自己名誉或是自己在对方心里的形象。如果能够因为一次合作结交了一生的朋友,这样岂不是事业与友情兼收的美事嘛。

#### (四) 生命的绽放

在保险销售的过程中我得到的锻炼是最多的,因为这里不仅有喜悦和鼓励,更多的是汗水与泪水,俗话说“成功的秘诀就是失败”,从失败中吸取经验为成功打好基石。我曾遭受到亲人的打击与否定,也曾在烈日炎炎的正午赶往客户家中去拜访,也曾在遭到暴雨的时候去超市买个一次性的雨衣奔往客户的家中,而正是这份诚意感动了客户,到了实习的后期,我真的不知





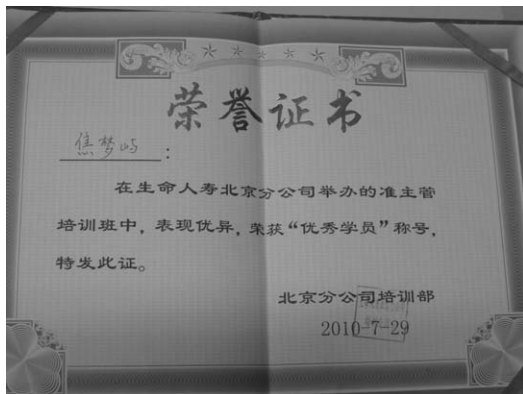
道应该找谁去谈条款,只好在小区门口摆桌咨询,咨询的日子里认识了很多朋友,也经常从希望跌到失望。

一步一步的努力,坚持不懈的奋斗,让我在8月初晋升为高级营销顾问,再一次接受公司的栽培,这次我们离开了职场,参加了为期7天的“北京分公司二季度英才培训班”。

在这里看到的不仅仅是我们通州分区的战士,而是整个北京分公司的精英,能够与他们结识是我今生的荣幸,在培训班的7天里没有业绩的争夺,让我感到轻松很多,不过并不是没有竞争,我们被分为6个组,从个人到小组,从生活起居到专业知识考核都有加减分数的记录,而我凭借对组员的照顾和考核,顺利地赢得了此次培训班的总评分数第一的成绩,并且获得了优秀学员的证书以及准主管培训的结业证书。

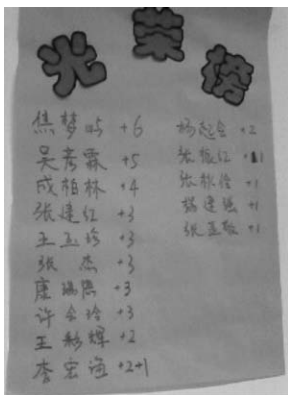


我的工作台



优秀学员证书

“好,我爱生命”——这是我在生命人寿保险股份有限公司学会的第一句话。爱生命,不仅是因为公司在业绩上给我的鼓励与支持,更重要的是公司对我的肯定和培养,也许他们知道我只是在这里实习,两个月之后可能就不能留在公司了,可是公司的讲师毅然决然地要培养我,在7月底让我在大会上做了分享,一个初来乍到的小丫头,要在那些经验丰富的老业务员面前分享自己的经验,听来就是天方夜谭。所以我想,不要跟他们分享销售经验,而是谦逊地讲述一下自己对保险的理解,以及对保险销售的看法,这些有我自己的观点也有在学校学到的理论。因为很多观点对老业务员来说比较新颖并且别有一番道理,所以深受他们的鼓励和支持,此次分享锻炼了我的演讲能力以及随机应变的能力。



位列光荣榜第一



现场激情洋溢的演讲



在实习后期我的业绩并不是很突出,也许是担心我的激情下降,讲师给我一次主持早会的机会,身肩重任,我的活力与激情再一次地绽放出来,下班之后就认真地准备课件,主动联系业务人员,积极地和领导沟通,工作状态每日极佳。

### (五) 生命的感悟

销售是一个简单的动作重复做的过程,要有耐心和韧劲,如果想要取得成功,我想仅仅靠这些是不够的,信仰对于成就每一件事情都是非常重要的。记得一位平谷的阿姨曾说过:“我成功的秘诀就是相信公司,相信产品,相信自己。”作为一名企业的员工首先要做的就是从心底里相信公司,进而才能相信公司所设计出来的产品,对公司和产品都绝对地信任,在销售的过程中才能充分地自信,就是相信自己,让自己的这份自信感染客户。在保险行业里有一位很成功的阿姨,叫金爱丽,她拥有非常强大的团队,曾经有人问她:“您觉得哪家保险公司的产品最好?”金阿姨很果断地回答:“我代理哪家公司,哪家公司的产品就是最好的。”她的这份自信再一次感动了我,深深地印证了“相信公司,相信产品,相信自己”的理论。



主持早会

生命的价值不在于长短,而在于是否有意义。我在生命人寿实习这两个月所学到的东西不是一纸论文所能表达清楚的,我所学到的东西是融入骨子里的一种精神,一种谦逊待人,与人为善的精神;一种对他人负责的精神;一种执着,坚持不懈的精神;一种懂得感恩,不负众望的精神。这种种精神也许就在无时无刻地影响着我,警醒着我,时时刻刻

地提醒我要走正确的路,人生的路只有一条,每走一步都要谨慎慢行,切莫走错,误入歧途,一定要迷途知返。

在生命的日子,我笑过,也哭过;我甜过,也苦过;我骄傲过,也谦逊过;我努力过,也曾想要放弃过。但是最后我坚持下来了,我知道我的生命正在成长,正在这里茁壮地成长,它开始知道父母的工资来之不易,它开始懂得助人为乐的真谛,它开始懂得处处为他人考虑,开始懂得要承担的那份责任。

这两个月的实习,我得到的不仅仅是一张实习证明,不仅仅是那让同学羡慕的收入,也不仅仅是多交的那些朋友;更重要的,也是我这一生的财富,将是我懂得的那些人生道理,这些为人处事,自我提升的能力将伴随我一生,随时随地地教育我,陪伴我成长。我爱生命,感谢公司给了我一次成长的机会;我爱生命,感谢生命让我看到了人间的真情与善良;我爱生命,一个生命的力量也许会让更多的生命看到希望。



# 西行漫记

## ——山西平遥之行实践报告

管理学院 2009 级 金融学专业 王尼



2011 年 5 月 6 日至 2011 年 5 月 8 日,管理学院金融与会计系开展了为期两天的“平遥之行”社会实践。2007 级、2008 级、2009 级遴选的 10 位金融学专业学生代表,由金融学专业杨泽云、系团总支闫琰两位指导教师带队,组成了社会实践团队。

### 一、从“西口文化”到“世界遗产”——平遥的前世与今生

“哥哥你走西口,小妹妹我实在难留,手拉着哥哥的手,送哥送到大门口……”,苍凉豪迈的吼声,飞越黄土高原的千山万壑,掠过空旷荒凉的塞北沙漠,拉开了山西人“走西口”的序幕。一副盛着干粮的褡裢,一根挑起重担的扁担,漫漫西路上,处处是山西人星星点点的墓场。然而他们没有退缩,凭借吃苦耐劳、艰苦创业的精神,年复一年、前仆后继,走西口的队伍像滚雪球一样不断壮大,创造了山西人延绵 200 余年、辐射数万平方公里的蔚为壮观的移民开发史。

有人说“走西口”是贫苦农民打工的故事,也有人说“走西口”是大灾之年贫民逃荒的经过,还有人说“走西口”是晋商崛起的历程。伴随着歌声与汗水,“走西口”走出了一代又一代叱咤风云、货通天下、汇通四海的晋商,也走出了具有鲜明特色的晋商文化和晋商精神。在栉风沐雨、披星戴月、千里走荒漠的西口路上,他们掸落一身尘土,带着黄土地特有的醇厚,一路走来一路唱。

其实,“走西口”是一种文化,一种中原文化与塞外文化混合的亚文化,一种植根于中国传统文化,以守信耐劳、醇厚重义为核心的晋商文化。“走西口”还是一种精神,一种不畏艰险、不屈不挠、勇于进取的精神,一种坚韧不拔、兼容并包、和谐相处的精神。

“文化平遥”的口号并非浪得虚名。作为一座拥有近 3000 年历史的文化名城,我国目前保存最为完整的四座古城之一,平遥古城是目前我国仅有的以整座古城申报世界文化遗产获得成功的古县城。

漫步于晋商票号的发祥地——平遥南大街上,街道两侧现存的大量百年以上、独具明清风格的“前店后寝”式传统老字号和古民居建筑,每个门庭的花岗岩门坎上都留下了两道深深的车辙印痕。不难想象,当年街道上是如何的车水马龙。这些车马来自全国各地,驮载着金钱,驮载着风险,驮载着骄傲,驮载着九州的风俗和方言,驮载出一个南来北往经济血脉的大流畅。





金井大楼上有一楹联:朝晨午夕街三市,贺凤桥台井上楼。这,就是当时盛况最真实的写照。

南大街南起兴国寺(俗称小寺庙,现已不在)门前,北至东、西大街的衔接点,全长 690 米(从南城墙算起为 738 米)。两旁高屋连脊,密排着 78 座古店铺,众商云集,招幌如林,繁华市井,其美如歌。一路走下去,目不暇接……

清代中叶,商业隆盛,票号兴起,百余年之间,在这物华天宝、人杰地灵的黄金地段上,诸如同益庆、魁成裕、崇丰厚、协顺隆、永隆号、长泰永、兴隆信以及后期的义聚恒、瑞丰祥等名号老店,都是商战中的强手。因它们创立过非凡的业绩而声名洋溢,晋商的颂歌相传世代而不衰。

在 422 米老街的黄金分割线上,世昌永、丰盈堂、汇川号、云锦成等老字号,都有过一段黄金岁月。一代代的商家,在这里高潮迭起。

在许多人眼中,平遥古城与晋商是紧密地联系在一起的,而在更多人的心目中,晋商几乎可以与票号划上等号。巧得很,中国第一家票号与最后一家票号都出自平遥。它们就在这条大街上面对面地隔街相望。中国票号从起源与繁荣走向衰落与消亡的历程,其最形象的直线距离,就是这条街道的宽度。

在众多的票号中,又以“日昇昌”为最。许多第一次走进“日昇昌”的游客绝不会想到,这个“天下第一号”的前身会是一家名为“西裕成”的颜料庄。随着明末资本主义的萌芽与经济的发展,各商号迫切需要一种比现银解运更方便、高效、廉价的解款方式。这一历史重任,落在了晋商的肩上,也只有“海内最富”的晋商有能力、有魄力来奠定这中国金融发展史上的里程碑。



实践小分队

## 二、从“土老财”到“煤老板”——晋商的转身与蜕变

道光三年,即公元 1823 年,中国第一家专营汇兑与存放款业务的票号诞生。票号的名称取自“如日初升,繁荣昌盛”之意。过去商家的幌子是竖挂的,“日昇昌”三字便可排列成“日日升日日”,非常好的口彩。从此以后,票号如雨后天春笋般地出现。

与今天那些豪华气派的金融机构办公地点相比,“日昇昌”的三进院落显得实在简朴。事实上,“日昇昌”平遥总部在鼎盛时期,管理人员和工作人员也不过 10 余人,而遍布全国的各个分号,通常也只有 3、4 名员工。

五开间的门面,便是“日昇昌”当年的营业大厅,墙上张贴着“日昇昌”的规章以及一篇看似普通的诗作。据老师介绍说,墙上的诗作其实是“日昇昌”的密码表,客户的汇款地点、汇款金额、提现地点都要以被当作密码的汉字书写在汇票上,从而达到保密的目的。

“日昇昌”的内院,是总经理办公室、会客室以及客房。总经理办公室内,没有宽敞的大班台。总经理的主要工作,都在土炕上的炕桌边完成。当年的雷履泰以及他的继任者,就是盘腿坐在土炕上,听取账房先生的账务汇报,通过信房先生把各项指示与要求传送到全国的各个分号。

